

FINTECH

# 2021 Año de las fintech socialmente responsables

**R**ewire Holding LTD se ha posicionado forjando un plan de ejecución posterior a la pandemia y está trabajando en él a toda máquina. La empresa cree firmemente que sus objetivos deben incluir también una contribución a la sociedad y a la economía local: por ello, no se centrarán en competir con otras instituciones financieras, sino en abrir nuevas oportunidades de mercado.

En este sentido, la marca que Rewire Holding utilizará para la época posterior al COVID-19 será la marca registrada europea Saurus.com como símbolo de la fuerza y resistencia que los dinosaurios mostraron en su momento histórico. Para ello, la empresa recaudó el año pasado más de dos millones de euros en financiación inicial y está recaudando una cantidad similar este año; después de eso, todo será cuestión de financiar el crecimiento y seguir innovando.

La firma está firmemente convencida del derecho generalizado a acceder a los servicios financieros básicos, y para ello el problema número uno a solucionar es mejorar el acceso a Internet de los usuarios a través de sus smartphones, punto este que sostiene el objetivo sostenible número uno de las Naciones Unidas: sacar a la gente de la pobreza.

A este respecto son definitorias las palabras del director general de Rewire Holding, José Merino, que manifiesta la importancia de “dar a la gente posibilidad de entrada a la mayor enciclopedia del mundo, llamada Internet. Con el acceso a la Red viene aparejado el acceso a la educación básica y a los servicios financieros básicos. Las personas que obtienen una posibilidad básica de acceder a Internet tienen más posibilidades de ganar dinero y, como consecuencia, contribuir ellas mismas a la economía local”.

Así, Rewire Holding apuntala sus planes post-COVID-19 con tecnología clave para resolver los tres problemas básicos identificados:

**1** El primer problema se resuelve con dos patentes concedidas en la UE y en Estados Unidos con fecha de prioridad 2015 y 2017, respectivamente. En relación a la primera, la innovación fue mostrada dentro de la 'app' de Dunkin a nivel nacional en España. A los usuarios de la 'app' de Dunkin se les facilitó el acceso automatizado a Internet en los centros wifi de sus tiendas a nivel nacional, de forma que las personas que no pueden disponer de conexión todos los días tienen acceso gratuito a la Red con solo estar en las inmediaciones de sus tiendas.

En cuanto a la segunda patente que

protege la innovación de compartir Internet de forma automatizada entre smartphones, la misma es la flor y nata, ya que permitiría a un futuro usuario de la 'app' de Saurus.com compartir su conexión con cualquier otro usuario cercano de la aplicación sin que el mismo tenga que hacer nada más que abrir su 'app' de smartphone de Saurus.com y, ¡bingo!, cuenta ya con acceso a Internet.



Ello no puede sino repercutir de manera positiva en los resultados de la empresa, como resalta la directora de Marketing de Dunkin España, Karina Castillo, en una nota de prensa del 28 de febrero de 2018 en 'Business Wire' (una empresa de Berkshire Hathaway), al asegurar que “estamos encantados con los resultados de nuestra tecnología para compartir Internet, que está trayendo más visitantes a nuestras tiendas. Los clientes de Dunkin no necesitan hacer el pedido en el mostrador y luego pedir la contraseña del wifi de la tienda: solo tienen que descargar la 'app'”.

Es digno de imaginar, siquiera por un momento, el poder de estas patentes, que utilizaría una empresa que cotiza en bolsa con miles de millones de dólares de ingresos mensuales para aumentar, por ejemplo, un determinado porcentaje de horas al día en que el dispositivo de un usuario estaría conectado a Internet. No hace falta ser un genio para ver el potencial de una tecnología tan innovadora para compartir conexión: más tiempo en la Red equivale a más tiempo para obtener aún más ingresos. Mientras que para las empresas que cotizan en bolsa probablemente ello solo significue más ingresos, para Saurus.com esta solución técnica es un medio para contribuir a la inclusión social, algo que, de hecho, podría convertirse en una herramienta que cambie el juego y permita a la empresa abrir nuevos segmentos de mercado.

El segundo problema se resuelve con una patente pendiente en la UE y en EE.UU. con fecha de prioridad en 2019. Se espera que los usuarios de la primera cuenta, cuando se registran en una nueva cuenta corriente, hagan su primer depósito transfiriendo



dinero desde otra cuenta existente. Si se tiene en cuenta que se trata de usuarios de la primera cuenta corriente, esto deja en el limbo a un importante segmento de personas.

En un alarde de emprendimiento, Saurus.com destaca con una tecnología innovadora en la que un smartphone de un usuario cercano se autoconfigura como un cajero automático virtual, por lo que un usuario de la primera cuenta corriente podrá depositar dinero en efectivo, a través de otro adherido de Saurus.com cercano, y recibir esa cantidad en su cuenta al instante. Se espera que esta solución técnica contribuya a la inclusión financiera.

**3** El tercer problema también se resuelve con la patente de la UE y de EE.UU. anteriormente mencionada, pendiente de resolución y con fecha de prioridad en 2019. Los autónomos y las pequeñas y medianas empresas tienen un problema muy diferente, a saber, el elevado coste de su actividad a la hora de cobrar. La innovadora solución de Saurus.com configura automáticamente un smartphone como punto de venta para los comerciantes y recibe los pagos de sus clientes al instante en la cuenta corriente de su negocio a una fracción de su coste actual. Los usuarios que no dispongan de Internet también podrán en breve realizar pagos a través del TPV de Saurus.com con Internet compartido. Se espera que esta innovación se convierta en una parte importante de los futuros ingresos del negocio de Saurus.com en el segmento de mercado de los TPV de pagos sin contacto, cuyo crecimiento se ha visto acelerado por el covid-19: según un estudio de mercado de octubre de 2019 realizado por GM-Insights, el tamaño del mercado de terminales de punto de venta entre 2019 y 2025 crecerá hasta los 140.000 millones de dólares.

El director general de Rewire Holding, José Merino, fue vicepresidente de operaciones de Philips Consumer Communications en Silicon Valley y cofundador y director de operaciones de Sensei Ltd, con sede en el Reino Unido, a la que llevó desde su creación hasta el desarrollo de un teléfono móvil, con el lanzamiento del producto y la venta a Vtech Holdings, con sede en Hong Kong. Se encuentra disponible para medios de comunicación y relaciones con inversores en [merino@RewireHolding.com](mailto:merino@RewireHolding.com) o en el sitio web <https://Saurus.com>.